



**UN BREVE  
RECORRIDO  
POR LA  
HISTORIA  
DEL \_\_\_\_\_  
FINTECH**

Síguenos en:    

# PRESENTACIÓN

La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) a través de la Vicepresidencia de Fortalecimiento Empresarial (VFE), ofrece servicios que promueven el emprendimiento, la formalización, el fortalecimiento y la innovación de las empresas de Bogotá y la Región.

Para acceder a estos servicios el empresario o emprendedor realiza un autodiagnóstico empresarial con el objetivo de identificar sus necesidades empresariales; a partir de la información recogida se construye una ruta de servicios acorde a las necesidades identificadas y dirigida al fortalecimiento y mejora continua de las empresas, buscando alcanzar una mayor competitividad en el mercado.

El portafolio que ofrece la CCB está enfocado a que el empresario alcance la optimización de la gestión empresarial, aprendiendo cómo diseñar, implementar y ajustar su estrategia para hacerla diferente y exitosa en el mercado.

Sumado al portafolio de servicios, la CCB realiza un acompañamiento a los empresarios a través del cual se establecen actividades, un cronograma a trabajar y el seguimiento del cumplimiento de los compromisos adquiridos por cada empresario. Todo esto se trabaja dentro de un enfoque sectorial que permita dar respuesta a las necesidades identificadas en cada uno de los sectores económicos.

El portafolio especializado incluye cuatro tipos de servicios: de información, formación, asesoría y contacto.

### **SERVICIOS DE INFORMACIÓN:**

Corresponde a documentos de carácter empresarial y técnicos, disponibles para la consulta de cualquier persona; pueden ser de carácter virtual o físicos.



### **SERVICIOS DE FORMACIÓN Y APRENDIZAJE:**

Son aquellos servicios necesarios para transmitir un conocimiento específico y aplicable para mejorar el desempeño de los clientes.



### **SERVICIOS DE ASESORÍA:**

Actividad cuyo principal objetivo es resolver con la ayuda de un experto consultas específicas y puntuales de los clientes sobre temas de desarrollo empresarial.



### **SERVICIOS DE CONTACTO:**

Son aquellos servicios orientados a brindar espacios de relación y/o cooperación empresarial entre actores económicos, y/o clientes, según el caso, para que interactúen, conozcan, identifiquen, comparen, generen contactos, realicen negocios, consigan financiación, teniendo en cuenta sus intereses y necesidades puntuales.



En este sentido, la Dirección de Fortalecimiento Sectorial con el objetivo de brindar información actualizada a los empresarios del sector, presenta este documento que busca apoyar el entendimiento del negocio financiero a partir del conocimiento de los nuevos modelos de negocio y las tendencias del mercado financiero internacional que determinan el avance de la industria.

# CONTENIDO

## CAPÍTULOS

1.

Introducción

2.

Antecedentes

3.

El crecimiento del sector fintech

4.

Regulación de las empresas fintech

5.

El sector fintech en Colombia

6.

Exigencias digitales básicas de los clientes fintech

7.

Conclusión

# INTRODUCCIÓN

**El avance de la tecnología digital y su aplicación en casi todos los campos han propiciado el surgimiento de numerosas empresas que ofrecen una amplia gama de productos y servicios a través de sus plataformas.**

Respecto al sector financiero, este avance ha dado lugar al nacimiento de las empresas *fintech* (*financial technologies*). El término se ha utilizado para describir el conjunto de actividades y servicios que van desde gestión de finanzas personales y empresariales hasta educación financiera, pagos, créditos, fondos de inversión colectiva (FIC), *crowdfunding* o aplicaciones para instituciones financieras, entre otros.

En el surgimiento de las empresas *fintech* se han conjugado factores no solo de nivel tecnológico, como se esperaría, sino también ha influido el contexto del sistema financiero tradicional y la economía internacional, así como el frecuente uso de formas de organización en el ámbito de la economía colaborativa. Pero la base tecnológica es, sin duda, lo que hace posible el fenómeno *fintech*.



# ANTECEDENTES

## CAPÍTULO

## 2.

Principales aspectos de la evolución de las empresas de tecnología *fintech*:

**2004**

Se lanza Alipay, plataforma de pagos de Alibaba.

**1999**

Se funda la empresa china Alibaba Group Holding.

**1995**

A tres años del lanzamiento de la World Wide Web (www), Wells Fargo empieza a utilizar internet para ofrecer servicios bancarios.

**1998**

Se funda la empresa Confinity que posteriormente se transformaría en Paypal, con el propósito de proveer servicios de pago por internet con el uso de tarjeta bancaria.

**2011**

Se crea el servicio de transferencia *Transferwise*.

**2014**

Se constituye Ant Financial Services Group, esta es la fintech más grande del mundo y está integrada por seis áreas de negocio.

**2009**

Inicia operaciones la plataforma *Kickstarter* en Nueva York. Surge la criptomoneda bitcoin, la más famosa del mundo.

**2005**

Aparece en Inglaterra el primer banco sin sucursales físicas.

Es así como la industria *fintech* ha evolucionado rápidamente hasta el punto en que, hoy en día, está presente en casi todo lo que hacemos, en algunos casos sin darnos cuenta.

En cuanto a la economía mundial, el desarrollo del sector *fintech* puede verse como la reacción ante los espacios que no han alcanzado a cubrir satisfactoriamente los intermediarios tradicionales. De este modo, se han ido perfilando los ecosistemas que conforman el sector *fintech*, en particular las modalidades de financiamiento colectivo.

# EL CRECIMIENTO DEL SECTOR *FINTECH*

Las empresas *fintech* basan su operación en modelos de negocio que utilizan la tecnología digital para proveer servicios dirigidos a atender necesidades específicas, lo cual genera oportunidades de negocio para personas que buscan invertir sus recursos en negocios no tradicionales.

La llegada de las *fintech* aceleró el proceso de transformación de los bancos al modelo digital y de sus oficinas tradicionales, las cuales están volcadas hoy al asesoramiento personal y no a las operaciones. A esto se une la irrupción de un nuevo estándar de servicio en el que el epicentro ha sido ocupado por el cliente y no por la operación.

Los modelos de negocio que se han desarrollado, hasta el momento, bajo el esquema *fintech* son:

**F**inanciamiento colectivo o “crowdfunding”. Agrupa a las plataformas que permiten realizar préstamos e incluye el financiamiento en el que el prestamista adquiere participación en el capital.

~ *Reward bases Crowdfunding/ de recompensas*: se deja dinero para un proyecto a cambio de una recompensa, por ejemplo una entrada o un ejemplar de un libro firmado.

~ *Equity-based crowdfunding/ de capital*: se invierte en participaciones de una empresa que necesita financiarse.

~ *Crowdlending/ crowdfunding de préstamos*: se trata de dejar dinero en un grupo para financiar proyectos empresariales o particulares.

~ *Donation based crowdfunding/ de donaciones*: donación de dinero a proyectos sociales de forma conjunta.

**D**inero electrónico, pagos y transferencias. Es una de las categorías *fintech* más utilizadas.

**G**estión de finanzas personales.

**P**lataformas de consultoría y comercialización para inversiones.

**S**coring, implementando sistemas de evaluación de riesgo financiero por medio de técnicas de procesamiento de información propias de la inteligencia artificial o Big Data. Esto permite evaluar el riesgo de una forma automatizada.

**I**nsurtech, se agrupan las empresas o startups que aplican innovaciones tecnológicas al negocio de los seguros para ampliar su cobertura.

**T**rading, se basan en la compraventa de acciones u otros instrumentos financieros cotizados en bolsa.

**L**ending, este tipo de fintech prestan su dinero a empresas y personas físicas, para cualquier finalidad. En este segmento entran los préstamos y créditos personales.

**S**ervicios financieros para particulares y empresas.

**C**riptomonedas / Blockchain: tecnología del bitcoin o moneda virtual que permite la transferencia de datos digitales.

**B**anca digital y neobanks: servicios digitales para bancos y bancos totalmente digitales sin sucursales físicas.

Entre 2010 e inicios de 2017, las empresas que participan en el sector *fintech* a nivel global pasaron de 3.000 a más de 8.800, lo que lleva a que el valor del sector *fintech* a nivel mundial se estime en US\$870 millones (Endeavor, 2017). En cuanto a su distribución geográfica, el 49,2 % de empresas *fintech* del mundo se encuentra en el continente americano, el 30,4 % en Europa y el 20,4 % en Asia Pacífico.



# REGULACIÓN DE LAS EMPRESAS *FINTECH*

Uno de los retos más importantes para consolidar la actividad en el país es la creación de un marco regulatorio claro, articulado y con reglas concretas que protejan los intereses de las empresas *fintech* y los clientes, además que al mismo tiempo incentive las inversiones en el sector.

La regulación es necesaria para darle viabilidad al sector, ya que esto permitirá preservar la integridad del sistema de pagos, las tasas de crecimiento y minimizar el riesgo potencial de realizar operaciones ilícitas. Entre los parámetros que se necesitan para la regulación se evalúan los siguientes elementos:

- 1» Protección del usuario.
- 2» Información clara y suficiente al usuario.
- 3» Prevención de operaciones con recursos de procedencia ilícita.
- 4» Administración de riesgos.
- 5» Seguridad cibernética.
- 6» Periodos de prueba o transición (regulatory sandbox) con el fin de incentivar la innovación. Estos sandbox han permitido controlar y supervisar los productos, servicios, modelos de negocios y mecanismos de distribución en el mercado real y con consumidores reales.

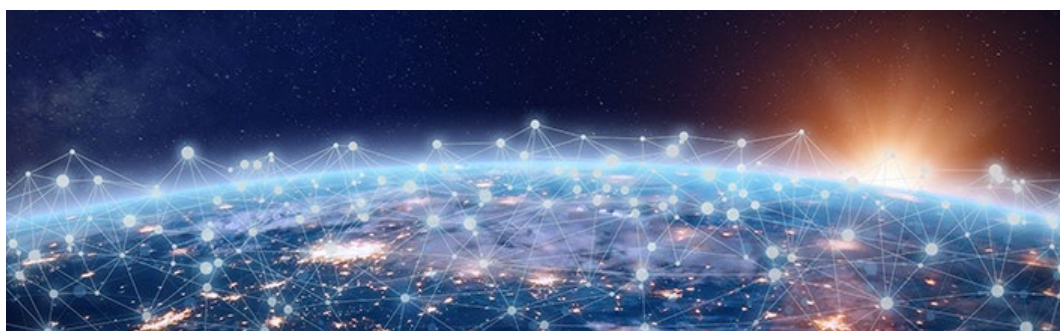
Es importante recordar que el ente encargado de pronunciar cualquier tipo de normativa o regulación en Colombia es la Superintendencia Financiera, la cual viene trabajando para fomentar el sector *fintech* en el país.

# EL SECTOR *FINTECH* EN COLOMBIA

## CAPÍTULO

## 5.

Según Finnovista, equipo de investigación que monitorea el ecosistema *fintech* en América Latina y acelera el desarrollo de empresas de tecnología que brindan servicios financieros digitales, en su último informe publicado en agosto de 2017, identificó 124 emprendimientos de este tipo en el país.



No obstante, ante esta ola innovadora, Colombia se enfrenta a vacíos regulatorios en el ecosistema *fintech*. Para Fermín Bueno, cofundador y managing de Finnovista, el país todavía está en una etapa temprana en ese aspecto.

“México es el país que ha tomado la delantera en la región. En el 2017 promulgó la ley ‘*Fintech*’ en la que trabajaron más de dos años. Ha sido un período largo de consulta con entidades financieras, con ‘*startups*’, con inversores y todos los ‘*stakeholders*’ implicados. Las ‘*fintech*’ no pueden estar en un limbo innovando en el mundo de las finanzas, por eso es necesaria la regulación”, puntualiza Bueno.

Por otro lado, las entidades *fintech* se crearon para ampliar la cobertura del sistema financiero del país y en especial en las áreas rurales. De este modo, sale a flote el potencial de las *fintech* para integrar a los excluidos en un mundo en el que, según el Banco Mundial, cerca de 2.500 millones de personas no utilizan servicios financieros y el 75% de las personas de bajos recursos no tienen cuenta bancaria.

## EXIGENCIAS DIGITALES BÁSICAS DE LOS CLIENTES *FINTECH*

El nuevo usuario digital tiene necesidades que las nuevas empresas fintech deben cubrir como:

**1»**

**Servicio de atención al cliente 7/24:** la digitalización del sector bancario permite a los clientes realizar operaciones sin restricciones de horario ni de día, por lo que los servicios de atención deben ser ininterrumpidos. Esto contribuye en el aumento de confianza en la entidad.

**2»**

**Interacción con la entidad vía web:** las redes sociales suponen un espacio fundamental donde el usuario exige una atención de calidad y la entidad tiene la oportunidad de mejorar su reputación online.

**3»**

**Disponibilidad de todos los canales digitales:** tener presencia multicanal es un factor fundamental para atraer a nuevos usuarios. El acceso a los servicios bancarios, a través de dispositivos tecnológicos, agiliza las operaciones ya que el cliente no tiene que desplazarse para realizarlas.

**4»**

**Acceso a servicios deslocalizados, sin renunciar a la atención presencial:** las sucursales físicas siguen siendo fundamentales para la atención al cliente, aunque las operaciones tienden a realizarse cada vez más a través de chats y widgets, es decir con canales especializados de forma digital.

**5»**

**Información segmentada y de calidad:** el entorno digital se caracteriza por la inexistencia de fronteras, lo que permite a los usuarios transitar por verdaderas autopistas de información donde reciben mensajes de forma masiva y despersonalizada. Además, la segmentación permite ampliar el alcance a otros clientes potenciales.

# CONCLUSIÓN

La aplicación de la tecnología digital abre áreas de oportunidad como nunca se había experimentado en el sistema financiero, no solo para las *fintech*, sino también para los intermediarios tradicionales, que requieren incrementar su eficiencia y retomar su papel de impulsor de la economía.

Por último, se debe tener presente que el sector financiero es uno de los sectores más regulados. Al aplicar tecnología y el desarrollo de modelos de negocio novedosos se han puesto en evidencia las áreas grises de la ley que deben ser atendidas a la mayor brevedad ante el dinamismo del mundo de las *fintech*.

## BIBLIOGRAFÍA

Finnovista. Informe "Colombia en el mapa Fintech en América Latina". 2018, Disponible en la web.

Innovation Center BBVA. Ebook "La revolución fintech". 2018, Disponible en la web.

